

<<理性谈判>>

图书基本信息

书名：<<理性谈判>>

13位ISBN编号：9787111141273

10位ISBN编号：711114127X

出版时间：2004-4

出版时间：机械工业出版社

作者：巴泽尔曼

页数：170

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<理性谈判>>

内容概要

对于管理者来说，谈判是一种生活方式。

你需要通过谈判获得稀缺资源，解决各种利益主体与个人之间的相互冲突与意见分歧，达成合作，实现个人与组织的目标。

本系列丛书可以帮助你学习系统的谈判理论，掌握实用的谈判技巧。

作者通过大量的实际案例和科学实验系统生动地阐述了如何理性而又有效地进行谈判。

无论你面临的是公司间的大型谈判还是同事间或爱人之间的私人争端，书中介绍的策略都会对你有所帮助。

<<理性谈判>>

作者简介

马克斯H.巴泽尔曼是争端解决和组织中心的著名J.J.吉布尔教席教授。

<<理性谈判>>

书籍目录

前言致谢 第1章 什么是谈判中的理性思考第一部分 谈判中常见的错误 第2章 非理性的坚持与升级 第3章 虚构的固定份额 第4章 定位与调整 第5章 设计谈判框架 第6章 信息的易得性 第7章 赢者的诅咒 过于自信与谈判者的行为第二部分 理性的谈判框架 第9章 理性地思考谈判 第10章 合资企业的谈判：一个实例 第11章 用于创造综合性协议的理性策略第三部分 使复杂的谈判简单化 第12章 你是专家吗 第13章 谈判中的公平、情感和理性 第14章 集团谈判和组织谈判 第15章 通过第三方谈判 第16章 竞争招标：再论赢者的诅咒 第17章 通过行动谈判 第18章 结论：非理性世界中的理性谈判注释资源来源

<<理性谈判>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>